sektor. Mulai dari perumahan, perkantoran, kawasan industri, pusat belanja, resor dan golf, hotel. Di subsektor perkantoran, saat ini ia tengah mengembangkan Graha Niaga 2, perkantoran kelas atas di Jl. Sudirman, Jakarta. Sedangkan melalui konsosrsium PT Putra Alvita Pratama ia menggelar Kota Legenda, proyek kota baru seluas 2.000 hektar dengan konsep yang menekankan pada pelestarian lingkungan. Sebelumnya, berpatungan dengan grup Bimantara, ia terlibat dalam proyek superblok Mega Kuningan.

SAAT PERESMIAN PATUNG LEGENDA BOROBUDUR, DI KOTA LEGENDA

Bisnis Hidayat juga tidak sebatas wilayah Jawa Barat dan Jakarta. Hi adalah komisaris PT Merdeka Wirastama, yang mengembangkan proyek Terboyo Industrial Estate di Semarang. Ia juga merambah ke Batam dan Nias. ·Semua proyek itu saya jalankan secara keroyokan. Itu saya lakukan, karena saya tahu kapasitas pribadi saya, ujarnya merendah.

Kredibilitas dan akseptabilitas Hidayat sebagai pengusaha, siapapun rasanya tak meragukan. Itu antara lain tercermin dari kepercayaan yang diberikan padanya untuk memimpin Ketua DPD REI sekaligus Ketua KADIN Jawa Barat, serta Ketua Umum DPP REI periode 1989-1992. Kini ia juga menjabat Vice President APREC (asosiasi pengusaha realestat Asia Pacific) dan dipercaya menjadi Ketua Panitia Nasional Kongres FIABCI (federasi pengusaha realestat dunia) 1998 yang akan diselenggarakan di Jakarta.

Kepada Musfihin Dahlan dan Bambang Budiono dari *Properti Indonesia*, ia bercerita panjang mengenai masa remajanya yang gemar berkelahi, kedekatannya dengan HR Dharsono dan mendiang AJ Witono, filosofi bisnisnya, kesannya tentang segelintir pengembang yang menguasai banyak tanah tapi cenderung menelantarkannya, perkembangan bisnis properti di Indonesia, serta keluarganya. Wawancara dengan Hidayat berlangsung dua kali. Pertama, di Bandung. Wawancara kedua berlangsung di kediamannya di Jl. Sisingamangaraja, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan. Berikut petikannya.

Bisa dijelaskan, sejarah Anda terjun ke bisnis properti?

Awal tahun 1970-an, saya dan beberapa teman memenangkan tender untuk membangun 175 unit perumahan karyawan BPK di Cinere. Posisinya waktu itu sebagai kontraktor, tapi saya kira itulah awal saya mengenali bisnis properti. Pengalaman sebagai pengembang saya peroleh tahun 1978, ketika saya membangun dua proyek perumahan di Bandung, bekerjasama dengan sebuah grup perusahaan properti dari Jepang: Tokyu Land Corporation.

Bagaimana Anda bisa menjalin kerjasama dengan Tokyu Land Corporation?

Tokyu Land berniat membangun beberapa proyek perumahan di Bandung, dan untuk itu mereka mencari perusahaan pribumi untuk dijadikan mitra lokal. PT Puteraco Indah, sebuah perusahaan kecil milik pribumi di Bandung, tertarik dengan tawaran itu. Saya diminta membeli sebagian saham Puteraco, lalu diangkat sebagai salah satu direkturnya, dengan satu tugas: menggolkan proyek kerja sama dengan Tokyu Land itu.

Kebetulan saya memiliki hubungan yang baik dengan Pak AJ Witono, Dubes RI di Jepang ketika itu. Ketika saya masih menjadi mahasiswa, hubungan saya sangat erat dengan beliau. Saya menghubungi Pak AJ Witono, dan pada tahun 1976 beliau mengundang saya ke Tokyo. Pak Witono memperkenalkan saya kepada para pengusaha dari Tokyu Land itu. Mereka akhirnya sepakat membangun dua proyek perumahan di Bandung. Proyek pertama dimulai 1978, yaitu perumahan Buah Batu Baru. Di sana

dibangun sekitar 300 rumah menengah dan mewah. Saya kira, inilah proyek realestat pertama di Bandung. Proyek kedua, adalah perumahan Sumbersari Indah di Jl. Soekarno-Hatta, juga mencakup 300 rumah menengah dan mewah. Pelaksanaan kedua proyek ini mendapat supervisi langsung dari para profesional Jepang. Di sinilah saya berkesempatan mendalami manajemen bisnis properti, mulai dari menghitung nilai tanah, membuat apraisal dan merencanakan keseluruhan proyek, serta manajemen pembiayaannya.

Dulu, pengembang membangun proyek dengan besaran di bawah 1.000 unit rumah. Kini proyek berskala ribuan hektar menjamur. Kesannya pengembang itu sama dengan tuan tanah

Ha ha ha, Bob Hasan juga pernah bilang begitu. Kalau ketemu saya, dia suka meledek, "Hi, sudah jadi tuan tanah kamu." Saya kira, persepsi tentang hal ini harus disamakan dulu. Bagi pengusaha realestat, penguasaan tanah itu semata-mata dalam rangka memberi nilai tambah pada tanah yang dikuasainya itu, untuk kemudian dijual kembali. Apapun konsepnya. Dalam konteks ini, pengembang bisa disebut tuan tanah, karena secara legal dialah yang memegang SK penguasaan tanahnya. Tanah itu menjadi asetnya, yang kemudian akan ia jual kembali dalam bentuk berbagai produk properti. Tapi pada akhir proyeknya, mungkin dia tidak mempunyai sisa tanah lagi.

Faktanya, banyak pengembang menguasai tanah dalam skala sangat luas, meski kemampuannya untuk membangun terbatas?

Kalau Anda menguasai tanah dalam skala besar, Anda tentu butuh waktu untuk membebaskannya. Apalagi kalau tanah itu sebagian besar milik masyarakat, bukan tanah negara. Perlu waktu panjang untuk bernegosiasi satu persatu dengan pemilik tanah. Anda juga perlu waktu untuk menjalankan konsep pembangunannya. Dalam kedua kurun waktu itulah, tanah tersebut

BERSAMA DRS. COSMAS BATUBARA DAN IR. AKBAR TANDJUNG

Bisnis properti ini merupakan sesuatu yang baru di Indonesia. Aparat pemerintah juga banyak yang masih belajar, sehingga persepsinya belum seragam.

sering dipandang seolah-olah diterlantarkan.

Saya harus mengakui, memang ada beberapa pengembang yang melakukan penguasaan tanah dalam skala besar tanpa perencanaan. Teman-teman di REI, saya kira bisa tunjuk hidung, siapa saja pengusaha yang berkedok pengembang tapi kegiatannya hanya menguasai tanah untuk dijual kembali ke pengembang lain dengan harga yang gila-gilaan. Jadi, dia melakukan penguasaan tanah, semata-mata untuk memperoleh *gain*. Mereka tak lebih hanya calo tanah. Orang begini saya kira yang harus kita soroti secara tajam.

Kalau pembebasan tanah berlarut-larut, yang menderita adalah masyarakat yang tanahnya termasuk dalam SK si pengembang. Dijual ke orang lain tidak bisa, dibangun sendiri tak diberi izin....

Sepatutnya memang ada batas waktu yang wajar. Memang tidak *fair* juga, kalau ada pengembang yang menguasai lahan luas, sementara dia tidak melakukan aktivitas apa-apa di atasnya. Tapi, masyarakat juga sering menawarkan harga yang keterlaluan tingginya. Mungkin perlu ada harga patokan tanah yang dibuat oleh satu tim yang beranggotakan berbagai unsur: mulai dari pemerintah, masyarakat, dan pengembang.

Anda yakin, tim seperti ini dapat membuat keputusan yang netral?

Itulah soalnya. Di Indonesia saat ini, siapapun yang masuk ke dalam tim itu akan dicurigai oleh masyarakat bahwa mereka dikendalikan pengembang. Mungkin karena pengembang dianggap punya potensi untuk membayar. Saya kira, mesti ada satu mekanisme yang mengaturnya dan kredibilitas anggota tim itu sendiri perlu dijaga. Ambil contoh di Singapura, dalam tim ini terdapat unsur hakim. Keputusan yang dibuat diteruskan ke pengadilan, dan itulah yang dipakai sebagai acuan. Kalau pengembang A misalnya, hanya mau membebaskan tanah dengan harga Rp 50 per meter persegi, padahal harga pasar Rp 200, pengadilan bisa memutuskan untuk mengganti pengembang A dengan pengembang lain yang mau membayar sesuai harga pasar yang wajar.

Jika begitu, SK penguasaan tanah bisa ditenderkan?

Suatu waktu, itu dapat terjadi di Indonesia. Sekarang, mekanisme yang mengatur pengembang yang akan membangun hunian di atas lahan 200 hektar berdasarkan tahap demi tahap saja belum ada. Yang diatur, baru batas waktunya saja. Bisnis properti ini merupakan sesuatu yang baru di Indonesia. Aparat pemerintah juga banyak yang masih belajar, sehingga persepsinya belum seragam. Dalam situasi seperti ini, swasta biasanya memiliki visi bisnis yang lebih dinamis. Baru kemudian pemerintah membuat peraturannya, setelah mempelajari secara intensif dinamika yang ada. Akibatnya, saat peraturan itu diberlakukan, langkah swasta sudah jauh. Regulasi yang dibuat sering kalah cepat dari dinamika bisnis yang berjalan.

Apakah karena aspek hukum yang lemah itu, banyak pengembang menjalankan bisnisnya tanpa etika?

Sejak saya menjadi Ketua Umum DPP REI, masalah etika bisnis ini sudah jadi persoalan yang cukup serius. Pada periode saya, REI berhasil merumuskan kode etik yang disebut Sapta Brata. Tapi harus diingat, kode etik itu bukan sesuatu yang mengikat. Sanksi hukumnya tidak ada. Kalau ada yang melanggar, paling-paling dia dikucilkan. Sekarang ini kan banyak orang tidak perduli dengan sanksi moral seperti itu, sepanjang dia masih bisa berbisnis dengan caranya. Ini memang masalah yang perlu dipikirkan,

bagaimana agar pengusaha mau berusaha dengan berdasar pada etika.

Konsumen yang merasa dirugikan oleh pengembang, selama ini biasanya mengadu ke YLKI. Kalau itu dirasakan belum cukup, saya tidak keberatan jika konsumen menuntut melalui jalur hukum untuk menggunakan haknya. Itu salah satu cara untuk menertibkan semua pihak.

Pihak-pihak yang Anda maksudkan, siapa saja?

Pembangunan perumahan itu bukan hanya dilakukan pengembang, tapi juga melibatkan berbagai institusi lain, seperti bank dan pemerintah. Ambil contoh, kasus perumahan yang dilalui listrik tegangan ekstra tinggi (TET). Pengembangnya bisa saja disalahkan karena saat dia terima SK, mestinya dia tahu bahwa daerah itu suatu saat akan dilalui TET. Tapi, harus diusut juga pemberi izinnya, mengapa diizinkan membangun rumah di jalur yang dilalui TET. Ketika saya menjadi Ketua DPD REI Jabar, saya tahu persis bahwa sebagian besar Dati II di Jabar belum punya RUTR. *Master plan* untuk daerah permukiman masih banyak *blank*. Akibatnya, kalau ada investor datang, dia bisa leluasa mendiktekan keinginannya. Itu terjadi di hampir semua Dati II di Indonesia.

Masalahnya, memang tidak sederhana. Mencari planolog itu tidak gampang, juga tenaga administrasi lainnya yang mengerti teknis perencanaan kota. Padahal, RUTR ini merupakan syarat mutlak untuk menyongsong pelaksanaan UU Perumahan dan Permukiman. Di BPN sendiri, keluhan tentang keterbatasan alat ukur dan juru ukur sering terdengar. Jadi, kerapuhan struktur bisnis properti di Indonesia saat ini, selain dipengaruhi oleh keterbatasan perangkat hukum, juga SDM-nya. Mengatasinya perlu bertahap. Saya cuma mau ingatkan pemerintah, kalau nanti UU Perumahan dan Permukiman akan diterapkan secara konsekuen dengan mengeluarkan Peraturan Pemerintah-nya, sebelumnya juga harus dicek dulu apakah tenaga-tenaga yang ada hingga di Dati II sudah memadai. Kalau tidak, masalah ini akan terus terjadi.

Situasi seperti ini menguntungkan buat pengembang, bukan?

Secara *negative thinking* pengembang mungkin diuntungkan, karena punya peluang untuk mendikte. Tapi harus diingat, pembangunan perumahan itu merupakan investasi jangka panjang, dan produknya akan segera dikenal konsumen. Anda bangun rumah jelek misalnya, dalam jangka waktu yang lama produk Anda yang jelek itu akan terus dilihat orang, kecuali dibumi hangus. Orang tak mau lagi membeli produk Anda. Karena itu kredibilitas pengembang merupakan hal yang mutlak dipelihara. Terlepas dari kekurangannya, saya respek pada Ciputra yang sangat menjaga masalah kredibilitas ini. Saya tahu Pak Ci punya banyak problem. Tapi demi menjaga kredibilitasnya, ia mau membayar mahal, termasuk memecat pegawai dan melakukan hal-hal yang bersifat intern lainnya.

Saya ngomong begini, karena saya tahu banyak pengusaha yang menjadi realtor karena mengikuti teman-temannya. Dalam menjalankan bisnis propertinya, ia tidak berpikir dalam kerangka jangka panjang. Visi dan prilakunya masih seperti pedagang. Begitu dia melakukan investasi, dalam satu dua tahun dia akan jual lagi proyeknya ke pengembang, dengan menghitung *capital gain*-nya sekian. Saya kira, mental seperti itu harus diubah. Juga cara sikap-sikap *hit and run* lainnya. Itu berbahaya, karena secara esensial, bisnis properti bersifat jangka

MENERIMA PENGHARGAAN PADA HUT REI KE-25 DI SOLO

Teman-teman di REI, saya kira bisa tunjuk hidung, siapa saja pengusaha yang berkedok pengembang tapi kegiatannya hanya menguasai tanah untuk dijual kembali ke pengembang lain dengan harga yang gila-gilaan

panjang.

Profesional bidang properti yang ada di Indonesia, menurut Anda apakah sudah memadai?

Kurang. Itu saya rasakan, misalnya, berdasarkan pengalaman di Kota Legenda. Ini kan proyek besar, masa penjualan dan pembangunannya kita hitung sekitar 20 tahun. Karena periodenya panjang, proyek ini tentu harus ditangani oleh tim yang handal, termasuk tim keuangannya. Kalau kita ngomong investasi Rp 500 miliar, itu kan perencanaan jangka panjang. Ada yang pakai kredit investasi, *bridging loan*, dana konsumen dan dana dari pasar modal. Jadi, tidak bisa lagi semata-mata dari ekuiti atau skim pembiayaan yang konvensional. Harus dibuat rekayasa pendanaan yang canggih. Mulai dari menerbitkan obligasi, mengeluarkan *convertible bond*, hingga *go public*. Itu memerlukan keahlian khusus, dan ahli-ahli seperti itu tidak banyak.

Bagaimana Anda menanggapi maraknya kasus-kasus rumah fiktif belakangan ini?

Seperti yang tadi saya kemukakan, banyak pendatang baru di bisnis properti karena tergiur oleh sukses teman-temannya. Mereka cenderung hanya melihat prospek keuntungannya, tapi tidak mendalami karakteristik bisnis ini yang bersifat jangka panjang. Maraknya kasus-kasus rumah fiktif atau proyek bermasalah yang muncul belakangan ini, antara lain disebabkan oleh kegagalan si pengembang dalam mengantisipasi rumitnya masalah pembiayaan dan pembebasan lahan. Padahal, proyeknya sudah dipasarkan secara pre-project selling.

Isu *crash* properti merupakan pesimisme yang agak berlebihan. Tapi isu itu bagus, sebagai peringatan kepada semua pihak untuk mengevaluasi posisinya.

BERSAMA PARA PIMPINAN BANK ASING YANG MENDUKUNG PEMBIAYAAN GRAHA NIAGA 2

Apa sebenarnya yang mau Anda wujudkan di Kota Legenda?

Terus terang ini proyek idealis. Didukung oleh grup-grup perusahaan yang dimiliki oleh para aktivis REI. Sahamnya dibagi hampir merata. Kami ingin mewujudkan sebuah kota yang betul-betul didasarkan pada konsep pelestarian lingkungan. Kota Legenda kita harapkan menjadi permukiman terpadu berskala kota yang sejalan dengan isu penyelamatan lingkungan, yang saat ini menjadi isu global. Dari segi pembiayaan, proyek permukiman dengan konsep seperti ini memang lebih berat. Tapi, tidak apa-apa, hitung-hitung ini merupakan sumbangan kita bagi usaha penyelamatan bumi ini.

Kalau *trend*-nya adalah pembangunan skala besar seperti itu, bagaimana dengan pengembang kecil. Apa bisa bermitra dengan pengembang besar?

Ini sebenarnya isu lama, sejak saya jadi Ketua REI. Pada akhirnya, kemitraan itu tidak dapat dipaksakan. Kerjasama akan terjadi kalau kedua belah pihak merasa saling memerlukan. Itu harus didapatkan secara alamiah, tidak bisa didikte. Misalnya, pengembang besar A harus menggandeng pengembang kecil B. Tapi yang penting, saya kira saat ini mulai ada kesadaran dari teman-teman pengembang besar yang non pribumi untuk bermitra dengan pengembang kecil. Saya perlu mengimbau, agar rekan-rekan yang merasa dirinya sebagai pengembang kecil itu, untuk menjadikan dirinya *reliable* dan mengikuti norma-norma bisnis. Sekali melakukan *cheating*, semua pengembang yang sebagian besar anggota REI, akan tahu. Dan jika itu terjadi, Anda akan susah lagi untuk memperoleh kepercayaan.

Sebagian besar perusahaan Anda bergerak di sektor properti. Anda tidak khawatir bila nanti terjadinya *crash*?

Grup Puteraco dan Grup Benua Biru Nusa bahkan memutuskan untuk berkonsentrasi di bisnis properti, dengan melepas saham-sahamnya di unit-unit usaha non properti. Kami misalnya, memiliki saham di

Bank Papan melalui PT REI Sewindu. Juga di Bank Dagang dan Industri. Itu juga akan saya lepas sahamnya.

Mengenai isu *crash* properti, saya kira itu pesimisme yang agak berlebihan karena siklus naik dan turun merupakan karakteristik bisnis properti di seluruh dunia. Ada saat boom, ada saat lesu. Kelesuan pasar properti tidak selalu berujung pada terjadinya crash.

Tapi isu crash itu bagus, sebagai peringatan kepada semua pihak untuk mengevaluasi posisinya. Intensitas kegiatan properti tetap harus dilanjutkan, khususnya untuk subsektor perumahan. Karena itu merupakan kebutuhan primer masyarakat. Yang harus diwaspadai adalah sub-sektor lainnya, seperti apartemen menengah dan mewah yang merupakan barang baru di Indonesia. Kita berharap, dalam proses belajar di sektor properti ini, tidak terjadi *trial and error*.

Sebagian pengembang besar tampaknya masih enggan merealisasikan konsep hunian 1:3:6. Sebagai tokoh senior REI bagaimana Anda memandang hal ini?

Faktor penyebabnya banyak. Mulai dari harga tanah yang makin mahal, hingga dukungan Pemda Tingkat II yang belum merata mengenai hal ini. Misalnya, dalam pemberian keringanan biaya perizinan bagi RSS.

Saya memandang, masalah ini juga terjadi karena belum ada sanksi tegas terhadap pengembang yang tidak melaksanakan konsep 1:3:6. Kebijakan Pemda DKI Jakarta dalam menagih fasos/fasum dari pengembang cukup menarik. Bagi pengembang yang tidak menyerahkan fasos/fasum, Pemda tidak melayani semua jenis perizinan yang diperlukan pengembang untuk melanjutkan proyeknya. Mekanisme seperti ini bisa diadopsi untuk memberikan sanksi kepada pengembang yang tidak mematuhi ketentuan hunian berimbang 1:3:6.

DI PERUMAHAN TAMAN BUMYAGARA, BEKASI

Saya lebih menghormati orang yang punya prinsip, terlepas dari pro dan kontra terhadap prinsipnya, ketimbang orang yang opportunis.

Mohamad Suleiman Hidayat lahir di Jombang, 2 Desember 1944 (dua Mercedes Benz-nya bernomor seri 212, yang menandakan tanggal dan bulan kelahirannya). Masa kecilnya dilalui di tiga kota: Jombang, Yogyakarta dan Jakarta. Maklum saja, karena ayahnya, P. Dwijowijoto, adalah penilik sekolah yang kerap kali dipindahtugaskan ke berbagai kota. Ketika Hi duduk di kelas 3 SMP, di Jakarta, ayahnya wafat. Anak ke-10 dari 11 bersaudara ini, kemudian tumbuh menjadi remaja yang sering terlibat dalam perkelahian. "Saya banyak menyusahkan keluarga," ujarnya, mengenang. Akibat ulahnya itu, Hi dimusuhi oleh saudara-saudaranya yang lain. Kecuali ibunya, Ny. Sulamihadi, yang selalu melindunginya dari sikap keras kakak-kakaknya, meyakinkan mereka bahwa adiknya itu bisa berubah kalau dibina dengan baik. Ibunya pula yang mendorong Hi untuk meneruskan kuliah di Bandung, setamat ia dari SMA.

Di Bandung, Hidayat diterima di Fakultas Ekonomi Unpad, dan boleh disebut hidup mandiri. Ia antara lain membuka kedai roti bakar Betawi di Dago, mendirikan Radio Mara, dan memiliki sebuah workshop *yang mengerjakan* furniture *dan* woodworking *lainnya bersama beberapa mahasiswa aristektur ITB.* Workshop*-nya itu, antara lain mendapat order mengisi* furniture *Hotel Indonesia dan Bedugul Golf Course, milik Bob Hasan dan Ibnu Soetowo. Ia juga menjadi pemain gitar dan menyanyi pada sebuah kelompok band yang sering tampil di Bumi Sangkuriang. "Sejak awal saya memang mengarah ke bisnis, walaupun lingkungan saya lebih cenderung ke politik," ujar Hi.*

Tahun 1969, dalam usia 25 tahun, Hi menikah dengan Nuraini Machdiati, putri ke-7 almarhum Anwar Tjokroaminoto. Dari buah pernikahannya itu, Hi kini dikaruniai 5 putra. Januari 1995 lalu, ia menikahkan putra pertamanya, Chairul Yaqin, 24, di

Bandung. Dua lainnya masing-masing sekolah di London dan di Denver University, dan dua yang terakhir tinggal di Bandung. "Enak juga dulu kawin cepat. Saya masih relatif muda, sekarang anak-anak saya sudah besar."

Ngomong-ngomong siapa orang yang paling berperan dalam perjalanan hidup Anda?

Pertama, almarhumah ibu saya. Beliau lah yang selalu melindungi saya dari sikap keras kakak-kakak saya, karena saya menjadi satu-satunya anggota keluarga yang bandel. Saya sekarang bersyukur, punya lima anak yang baik-baik. Setidaknya jika dibandingkan dengan saya, yang sampai mahasiswa masih suka berkelahi. Saya harus menyebut, ini hasil didikan istri saya. Istri saya kan anak kiai. Jadi, *strict* soal agama.

Kalau orang di luar keluarga?

Kalau boleh berterus terang, almarhum Letjen (Purn) HR Dharsono adalah orang yang banyak berjasa dalam perjalanan hidup saya. Saat beliau menjadi Pangdam Siliwangi dulu, beliau menjalin hubungan yang akrab dengan para aktivis mahasiswa. Saya kira, semua aktivis mahasiswa di Bandung pada pertengahan tahun 1960-an tahu bahwa hubungan saya sangat dekat dengannya. Saya adalah salah satu mahasiswa yang bisa keluar masuk kantor Pangdam, dengan Vespa, jam berapapun juga. Beliaulah yang membuat saya tidak lagi memiliki rasa rendah diri, karena beliau selalu menempatkan lawan bicaranya dalam posisi sejajar. Kalau berdialog, walau pendapat saya ngawur, beliau dengarkan dengan baik sampai kemudian diluruskannya.

Beliau juga mengenalkan saya kepada rekan-rekan sejawatnya. Ketika Pak Ton tahu saya hidup mandiri, beliau mengajak saya bekerja paruh waktu di Yayasan Siliwangi, sebagai asisten pribadi Ketua Yayasan Siliwangi, Brigjen Priyatna Padmadiwiria. Saat beliau akan diganti sebagai Panglima, dia titipkan saya ke penggantinya, Pak AJ Witono. "Ini salah satu teman baik saya. Dia selama ini banyak membantu saya," ujar Pak Ton.

Kedua, adalah Letjen AJ Witono. Dialah yang membuka horison berpikir saya. Dulu kan hampir semua aktivis mahasiswa sibuk dengan urusan politik. Setiap diskusi, topiknya selalu berkaitan dengan masalah politik. Sampai akhirnya beliau menjelaskan, bahwa *drive* Orde Baru ini bukan hanya di bidang politik, tapi juga menata kembali sektor kehidupan ekonomi. Kalangan swasta akan diberi peran besar. Beliau mengingatkan, "Jangan semua jadi pelaku politik dong, nanti siapa yang jadi pelaku ekonomi?"

Waktu almarhum Pak Ton di penjara, Anda sering menjenguk?

Terlepas dari sikap politik almarhum Pak Ton, saya tetap respek pada beliau. Saya lebih menghormati orang yang punya prinsip, terlepas dari pro dan kontra terhadap prinsipnya, ketimbang orang yang opportunis. Waktu Pak Ton di penjara saya sering ikut Ibu Ton menjenguk beliau. Setiap lebaran hari kedua, saya selalu mengajak anak-anak bersilaturahmi ke beliau, di penjara. Saya kira keluarga Pak Ton sudah menganggap saya sebagai salah satu anggota keluarga besarnya. Para pejabat di Jabar, mungkin juga mengetahui kedekatan saya dengan Pak Ton ini.

Bagaimana dengan keluarga Pak AJ Witono?

Juga baik. Salah seorang anak mendiang Pak Witono, kini terlibat di Puteraco. Mungkin akan dipromosikan untuk menjadi salah seorang direktur.

Anda masih sering kumpul-kumpul dengan rekan-rekan bekas aktivis mahasiswa dulu?

Kadang-kadang kita bertemu. Mereka prinsipnya memahami jalur yang sekarang saya pilih.

Sampai sekarang masih main musik?

Sudah lama, tidak lagi. Sekarang saya, di rumah Jakarta dan Bandung, mengoleksi berbagai album musik, mulai dari video, laser maupun CD. Sebagian besar berirama jazz.

Anda sudah berpikir untuk mewariskan jaringan bisnis Anda kepada putera-putera Anda?

Semua anak-anak saya beri kebebasan untuk memilih sendiri jalan hidupnya. Bagi saya yang penting, mereka harus berpendidikan lebih baik dari saya. Karena itu, setamat SMA mereka saya kirim sekolah di luar negeri. Celakanya, karena saya tak pernah mempengaruhi mereka, belum ada satupun yang berminat ke real estat. Anak saya yang ketiga, Maxi, misalnya. Dia kuliah di Denver University, Amerika Serikat. Jurusan yang paling terkenal di kampus itu adalah realestat, untuk program MBA-nya. Tapi anak saya itu, malah ambil jurusan bisnis internasional ■

INDEKS KARYA:

- Puteraco Gading Regency, Bandung
- Puteraco Setra Duta, Bandung
- Kota Legenda Bekasi
- Graha Niaga 1 dan 2, Jakarta
- Terboyo Industrial Estate, Semarang
- Taman Bumyagara Birunusa, Bekasi
- Vila Japos, Tangerang
- Ciater Resort & Golaf Estate, Bandung

25 TAHUN MEMBANGUN : DARI RSS SAMPAI RESOR

Sudah banyak putera-puteri Indonesia yang terjun ke dunia properti. Tak sedikit yang sukses, tapi yang bisa bertahan hingga puluhan tahun memang masih dalam hitungan jari. Salah satunya adalah Grup Puteraco, pengembang andal dari Jawa Barat.

Grup Puteraco lahir ketika PT Puteraco Indah didirikan di Bandung pada 25 Juli 1972 oleh Djoni Hasandikarta dan (alm.) AY Witono. Puteraco, yang artinya 'Perusahaan Putera Indonesia', semula bergerak di bidang kontraktor. Empat tahun kemudian--tepatnya tahun 1976--barulah perusahaan ini masuk menjadi pengembang.

Kiprah pertama Puteraco sebagai pengembang adalah membangun Buah Batu Baru, yang merupakan perumahan pertama di daerah Buah Batu, Bandung. Saat itu, PT Puteraco Indah bermitra dengan Tokyu Land Corporation, pengembang ternama dari Negeri Samurai. "Dari situlah citra Puteraco sebagai pengembang mengena di masyarakat. Dan kebetulan, kebutuhan sektor perumahan memang mulai terasa," cerita A. Harso Waluyo Witono, Direktur Pengembangan Usaha Grup Puteraco.

Ujung Berung Indah: Salah satu perumahan menengah karya Grup Puteraco

Kesuksesan proyek Buah Batu Baru dilanjutkan dengan perumahan Sumber Sari Indah di daerah Soekarno-Hatta, Bandung, tahun 1980. Kali ini masih menggandeng Tokyu Land Corporation. "Kami melihat, pihak Jepang sangat *concern* terhadap kualitas dan servis. Sehingga kami merasa *joint venture* itu adalah salah satu modal kami," ujar Ipong, demikian panggilan akrab Harso Waluyo .

Tahun 1985, Puteraco memisahkan diri dari Tokyu Land Corporation agar lebih mandiri, sambil menyiapkan visi jangka panjang. Meskipun demikian, bukan berarti kerjasama kedua perusahaan ini terputus hingga di situ. Tahun ini, Puteraco kembali bekerjasama untuk masa mendatang.

Bangunan di Jl. Riau, Bandung: Kantor pertama PT Puteraco Indah

LEBIH BERKONSENTRASI DI JAWA BARAT

Setelah mandiri, sebagai pengembang Puteraco terus melangkah menghasilkan produk-produk properti yang diminati masyarakat. Namun karena dibesarkan di Jawa Barat, Puteraco lebih memilih untuk berkonsentrasi di Jawa Barat. "Kami memang lebih banyak membangun di Jawa Barat, meski juga ada di Jabotabek," jelas Susanto

Kiswandono, Direktur Utama Grup Puteraco.

Selepas Sumber Sari Indah, Puteraco mengembangkan Sukamulya Indah. Disusul kemudian dengan beberapa proyek perumahan yang dibangun hampir bersamaan. Pertama adalah Griya Antapani, yang hanya dalam waktu 2 hari telah terjual habis. Kemudian Bukit Asri Cihanjuang, di bawah konsorsium PT Graha Gita Pertiwi.

Dekade 1990-an terbukti menjadi dekade sibuk bagi Puteraco. Ia tak hanya membangun di Bandung, tapi juga di Indramayu, lewat Puteraco Indah Griya, di tahun 1992. Pada tahun yang sama pula, kembali Puteraco mengembangkan perumahan di selatan Bandung, tepatnya di daerah Kopo, Bukit Asri Mekar Rahayu. Bandung, tepatnya di daerah Kopo. Kemudian, dilanjutkan dengan perumahan Ujung Berung Indah.

Sukses dengan perumahan kelas menengahnya, sebagai pengembang dengan proyek-proyek yang tak pernah putus, Puteraco melirik perumahan untuk kelas atas di *Parisj van Java* ini. Dibangunlah Puteraco Gading Regensi di kawasan timur Bandung, dan Puteraco Setra Duta. Keduanya adalah hunian eksklusif yang sama-sama berlokasi di daerah strategis.

Puteraco Setra Duta: Proyek prestisius di *Parisj Van Java*

TURUT MENGEMBANGKAN KOTA LEGENDA

Tahun 1992, giliran Jabotabek yang dirambah. Bersama 6 pengembang ternama lainnya, Puteraco bergabung dalam konsorsium PT Putera Alvita Pratama. Komisaris Utama Grup Puteraco, MS Hidayat, menjabat sebagai Presiden Direktur konsorsium itu. PT Putra Alvita Pratama mengembangkan Kota Legenda seluas 2.000 hektar di timur Jakarta.

Kota Legenda adalah kota mandiri berkonsep wawasan lingkungan. Ini terbukti dengan pengakuan internasional Gold Nugget Award dari Amerika Serikat yang didapat tahun 1995. Kota Legenda pun menampilkan karya-karya seniman tanah air yang diangkat dari legenda-legenda dunia. Salah satunya--kini menghiasi penataan kota mandiri itu--patung Legenda Borobudur, kreasi seniman Bali ternama, Nyoman Nuarta.

RS/RSS YANG LARIS MANIS

Di samping mengembangkan perumahan kelas menengah dan menengah atas, Puteraco juga melayani pasar kelas menengah ke bawah dengan mengembangkan rumah sederhana dan rumah sangat sederhana (RS/RSS). “Kami bergerak dari bawah ke atas,” ujar Susanto. “Dilihat dari komposisi 1:3:6, 6 kita kembangkan juga,” lanjut Susanto.

Perumahan untuk menengah bawah dari Puteraco diawali lewat Puteraco Sindang Pakuon pada tahun 1994 di daerah Rancaekek. Perumahan sederhana seluas 11 hektar ini terjual 1.160 unit dalam waktu singkat. Sukses itu dilanjutkan dengan Puteraco Griya Jagabaya (1996) di Banjaran, dan Puteraco Pondok Asri Cikawao (1996) di Majalaya.

Tanggal 14 April lalu, Puteraco Pondok Asri Cikawao baru diresmikan oleh Menteri Perumahan Rakyat, sekaligus mengunjungi lokasi. “Proyek kami di Cikawao ini dalam 2 minggu terjual habis, mendekati 200 unit. Kami juga tidak menduga larisnya seperti kacang goreng,” aku Susanto. Dan Susanto pun puas karena pembeli benar-benar end-user, bukannya spekulan.

Kesuksesan memasarkan perumahan sederhana, menurut Ipong, ada resepnya. “Konsep RSS kami bukan memindahkan suatu kawasan kumuh,” ujarnya. “Dan tentunya ini semua dengan satu tanggung jawab. Misalnya, agar lebih manusiawi, jalan di kompleks RS/

Puteraco Pondok Asri Cikawao RS/SS yang sukses dalam pemasaran

RSS dibuat lebih besar," lanjut Ipong.

Seperti RS/RSS di Cikawao, yang penampilan sedikit lebih keren dari RS/RSS di kelasnya. Harganya pun bervariasi. Untuk RSS tipe 21, harganya Rp5,2 juta, sementara RSS tipe 36 Rp7,6 juta. Lantas RS tipe 21 mematok harga Rp10 juta. Rumah kualitasnya bagus, harga di bawah standar. Bagaimana bisa? "Itu rahasia dapur," jawab Ipong dan Susanto hampir bersamaan.

PUTERACO DAN PROPERTI KOMERSIAL

Dengan kesuksesan di sektor perumahan, tidakkah Grup Puteraco tertarik untuk terjun ke properti komersial? Ternyata lima belas tahun silam Puteraco sudah terjun ke properti komersial. Sebelum berpindah tangan, kesuksesan pusat perbelanjaan Plaza Bandung Indah juga dilahirkan oleh Grup Puteraco.

"Sebenarnya kami memang ada rencana untuk terjun ke properti komersial yang tidak hanya menunjang perumahannya," ucap Susanto. "Saya cukup bangga karena Pak Hi (panggilan MS Hidayat) itu konservatif dan tidak latah," sambung Susanto. Ia mengatakan, di Bandung pengusaha tidak bisa latah untuk terjun ke komersial.

Contohnya, untuk ikut dalam bisnis pusat perbelanjaan. Sudah tentu perlu diperhitungkan apakah pasarnya masih terbuka. "Kalau pasar terbatas tapi celah masih ada, kami harus membuat suatu pola yang lebih baik dari pemain-pemain sebelumnya," ujar Susanto. "Dan itu tidak harus dalam ukuran, tapi mungkin dalam konsep, misalnya," lanjutnya. Di luar perumahan, Puteraco kini mengembangkan proyek resor di Pulau Nias seluas 400 hektar (lihat boks).

KEPERCAYAAN DARI KONSUMEN

Boleh dibilang, saat ini untuk Jawa Barat, khususnya Bandung, Grup Puteraco adalah pengembang yang memimpin di depan. "Imej ini terus kami pertahankan," ucap Susanto. Apalagi pengembang ini memiliki nomor urut pertama alias 01.00001 di REI Jawa Barat, sejak 7 Mei 1984. MS Hidayat pun pernah menjabar sebagai Ketua Umum DPD REI Jawa Barat untuk dua periode, dan juga di DPP REI. Kini ia juga aktif dalam kepengurusan FIABCI (Federasi Realestat Internasional).

Selain itu, kepercayaan konsumen kepada karya-karya Puteraco pun kian mantap. Buktinya, pada pameran perumahan di Bandung baru-baru ini, penjualan yang diraih Puteraco sangat menggembirakan. Bahkan, bukannya menyombong, transaksi yang terjadi mendominasi transaksi pameran keseluruhan.

Dalam usianya yang keseperempat abad, Puteraco ternyata juga memiliki 'konsumen-konsumen setia'. "Banyak terjadi, generasi-generasi berikutnya dari keluarga yang tinggal di perumahan dari Grup Puteraco memilih untuk membeli produk Puteraco juga," kata Ipong.

Dari segi manajemen, ditunjang dengan direksi baru--muda-muda, di bawah 45 tahun--Puteraco siap melangkah di usia ke-25-nya untuk mengembangkan proyek perumahan baru lainnya. Hal ini ditambah dengan adanya filosofi MS Hidayat untuk memisahkan kepemilikan dengan profesional, sehingga manajemen bisa lebih mantap.

Dan ini memang sesuai dengan prinsip dasar Grup Puteraco sendiri, yaitu 'Meningkatkan kualitas hidup melalui karya nyata insan Indonesia.' ■

Puteraco Gading Regensi: Hunian Eksklusif di lokasi strategis

Susanto dan Harso Waluyo di depan maket Puteraco Pondok Asri Cikawao

PROYEK PROPERTI GRUP PUTERACO

1976: Buah Batu Baru, Bandung
1980: Sumber Sari Indah, Bandung
1982: Plaza Bandung Indah, Bandung
1987: Sukamulya Indah, Bandung
1989: Griya Antapani, Bandung
1990: Bukit Asri Cihanjuang, Bandung
1990: Puteraco Indah Griya, Indramayu
1992: Bukit Asri Mekar Rahayu, Bandung
1992: Kota Legenda, Bekasi
1992: Sorake Beach Hotel, Nias
1993: Ujung Berung Indah, Bandung
1993: Puteraco Gading Regensi, Bandung
1994: Puteraco Setra Duta Regensi, Bandung

Resor Grup Puteraco di Nias

Pulau Nias yang terletak di barat Sumatera mempunyai potensi yang kaya untuk pariwisata. Kebudayaan megalitik prasejarah berusia 5.000 tahun di sana menggelitik para investor untuk menanamkan investasi di sana. Adalah PT Samaeri Mitra Cipta Nias yang mengembangkan konsep resor seluas 400 hektar di pulau berpantai indah ini.

PT Samaeri Mitra Cipta Nias adalah konsorsium Grup Puteraco dan Grup Ira Widya Utama. Konsorsium ini mengembangkan proyek resor terpadu ini secara profesional, yang diharapkan selesai dalam 10 tahun. Tentunya tanpa merusak lingkungan, kebudayaan kuno, serta situs arkeologis di kawasan ini.

Interior Sorake Beach Hotel

Saat ini, resor terpadu yang terdiri dari Resor Pulau Hinako, Resor Pantai Moale, Resor Pantai Lagundri, ditambah dengan Resor Pantai Olora itu sudah rampung sebagian. Salah satu fasilitas yang telah beroperasi selama 5 tahun adalah Sorake Beach Hotel. Ini adalah hotel resor berstandar internasional pertama di Pulau Nias.

Berselancar: Salah satu olahraga air yang jadi unggulan

Resor cantik dengan *view* ke laut lepas dengan privasi tinggi itu memiliki 30 kamar standar, 38 kamar deluks, 3 kamar *suite*, dan 2 *presidential suites*. Meski jauh dari hingar-bingar kota besar, di sini tersaji makanan dengan menu mancanegara, dan berbagai fasilitas olahraga air, dari berselancar sampai memancing. Begitu pula dengan olahraga lainnya, seperti tur sepeda gunung dan macam-macam permainan pantai.

Teluk Lagundri yang terletak di ujung selatan pulau itu menyediakan tempat berselancar terbaik dan ombak terbaik nomor dua setelah ombak di Hawaii dan Moale, di barat daya Pulau Nias.

Bulan ini, para peselancar dunia akan mengikuti babak kualifikasi dunia di Teluk Lagundri, yang pastinya akan meramaikan Sorake Beach Hotel, bagian dari resor terpadu Grup Puteraco di Nias ■

Sorake Beach Hotel: Satu-satunya hotel berstandar internasional di Pulau Nias

PUTERACO SETRA DUTA REGENSI:

PONDOK INDAH-NYA KOTA KEMBANG

Berkembangnya suatu kota menuntut lajunya perkembangan di sektor perumahan. Hal ini berlangsung pula di Bandung, kota ketiga terbesar di Indonesia.

Kehadiran berbagai perumahan untuk mengakomodasi segala lapisan masyarakat mau tak mau semakin dinanti. Tak terkecuali perumahan untuk kelas menengah atas. Salah satu perumahan eksklusif yang cukup sukses di Bandung adalah Puteraco Setra Duta Regensi.

Permukiman ini merupakan karya unggulan konsorsium 3 perusahaan: PT Puteraco Indah, PT Purnama Buana, dan PT Cemara Kencana Permai. Dengan mengibarkan bendera PT Puteraco Cemara Adhi Purnama, pengembang membangun permukiman nan nyaman di daerah elit Setrasari.

Lokasi yang sangat strategis membuat Puteraco Setra Duta Regensi menjadi incaran kelas menengah atas di bumi pasundan ini. Posisi yang strategis inilah yang mengundang para investor untuk membeli rumah di sini. Karena, "Sampai hari ini, mereka melihat Setra Duta mempunyai nilai prospek yang jauh lebih baik dari proyek-proyek di sekitarnya," jelas A. Harso Waluyo Witono, Direktur Pengembangan Usaha Grup Puteraco. Itulah yang menjadi keunggulan permukiman elit di utara Bandung ini.

Aksesibilitas permukiman yang cukup banyak juga membuat proyek ini lebih berkualitas dibandingkan proyek lainnya. Akses-akses tersedia dari arah Cimahi, Terusan Pasteur, Lembang, juga Gegerkalong. Semuanya membuat mobilitas para penghuni ke tempat tujuan bertambah mudah, tanpa mesti terjebak kemacetan.

Dibangun sejak 1993, pengembangan Puteraco Setra Duta Regensi terdiri dari tiga tahap. Tahap pertama seluas 20 hektar, tahap kedua 10 hektar, dan tahap ketiga 15 hektar. Saat ini, tahap pertama telah rampung, dan tengah memasuki penjualan tahap terakhir. "Paling lambat pada kuartal pertama tahun depan, seluruh tahapan pengembangan dapat selesai," jelas Susanto Kiswandono, Direktur Utama Grup Puteraco.

Untuk tahap terakhir, prioritas PT Puteraco Cemara Adhi Purnama adalah pada penjualan kapling. Konsepnya sendiri tidak berbeda dengan tahap-

Patung Nyoman Nuarta menyambut di gerbang

Rumah dengan desain berkelas

tahap sebelumnya, di mana setiap blok perumahannya dibuat tematik, sebagai pembatas antar jenis kapling. Contohnya, kapling yang dekat dengan danau diberi nama Blok Setra Duta Laguna. Harga tanahnya sendiri mulai Rp700.000 per m2, dengan luas tanah dari 200 m2 sampai 500 m2. "Ada pula kapling khusus dengan luas besar-besar, yang demand-nya memang sudah ada," lanjut Susanto.

Agar lebih dinamis, penjualan kapling untuk tahap terakhir sedikit dimodifikasi dari penjualan sebelumnya. "Kami menjual kapling, tapi ada pula sedikit lahan yang kami siapkan untuk lahan siap huni," ujar Susanto. Modelnya seperti *townhouse* atau rumah banjar, dengan ukuran rumah kecil-kecil. Ternyata peminatnya berjubel, terutama para pasangan muda yang baru membentuk keluarga.

Dari luas keseluruhan 45 hektar, sekitar 75 persen sudah selesai. Untuk ukuran Bandung, progres selama 2,5 tahun ini termasuk cepat, serta jarang terjadi. Bahkan beberapa fasilitas sudah bisa dinikmati di permukiman yang memajang karya seniman Nyoman Nuarta di pintu gerbangnya.

Janapada (*clubhouse*) di permukiman ini juga sudah siap untuk digunakan oleh para penghuni. Selain janapada, permukiman yang nyaman dan tenang ini memiliki fasilitas mulai dari lapangan tenis, danau, taman dan asri, hingga jalan dengan lebar 12 dan 20 meter, juga patung Nyoman Nuarta yang menyambut di pintu gerbang.

Karena itu, Setra Duta bisa dibilang sebagai perumahan kelas menengah di Bandung yang paling sukses. "Ini bukti nilai nyata dari properti itu sendiri," ujar Susanto. Tak heran pada pameran perumahan di Bandung beberapa waktu silam, permukiman ini menjadi primadona.

Kesuksesan Puteraco Setra Duta Regensi itu didukung imej yang sudah tertanam di hati konsumen perumahan ibukota Jawa Barat ini. Permukiman kelas atas ini bisa diibaratkan Pondok Indah-nya Kota Kembang. Karena, seperti kata Susanto, yang menjadi ciri khas dari pengembang adalah karyanya. Dan dengan Puteraco Setra Duta Regensi, PT Puteraco Cemara Adhi Purnama telah membuktikannya. lewat karyanya yang satu ini.

Legalitas:

1. Izin Lokasi: SK Gubernur DT I No. 593.82/SK.704-Pemum/94 dan No. 593/SK-50-KP/1994
2. Site Plan: No. 526/SP/BAPP/V/1994, dan No. 76C/SP/BAPP/VI/1994
3. IMB: No. 648/457/Perizinan, dan IMB No. 648/62/Perizinan
4. HGB No. I: Desa Sariwangi dan HGB No. II: Desa Ciwaruga.

Salah satu Type di Setra Duta

PUTERACO GADING REGENSI: HUNIAN HIJAU DI BANDUNG TIMUR

Awal dekade 1980-an, banyak proyek perumahan bermunculan di Bandung Utara. Namun seiring jalannya waktu, kini visi perkembangan kota ini bergerak ke Bandung Timur.

Para pengembang pun mengalihkan perhatiannya ke timur, karena membangun ke barat dan selatan kurang prospektif. Tak heran, begitu memasuki Jl. Soekarno-Hatta, kita disambut oleh papan-papan reklame beragam proyek perumahan.

Hal ini karena visi kota tempat mojang Priangan itu memang bergerak ke arah timur. Apalagi di masa datang, pusat pemerintahan dan perdagangan akan dipindahkan ke sana. Kegiatan komersial yang bakal berlangsung sudah pasti melahirkan permukiman, yang akan menyatu dengan area komersial.

Dan satu di antara perumahan yang berlokasi di sana adalah **Puteraco Gading Regensi**. Inilah hasil karya konsorsium PT Puteraco Indah dan PT Panca Muara Jaya yang berada persis di mulut jalan terpanjang di Bandung itu. Letaknya tak jauh dari Pusat Grosir Makro.

Proyek hunian kelas atas ini untuk tahap pertama luasnya 14 hektar, dengan jumlah 250 unit rumah. Luas tanah yang ditawarkan bervariasi, dari 260 m2 sampai 600 m2, dengan model kapling plus siap bangun.

"Konsep perumahan ini adalah rumah tumbuh," jelas Susanto Kiswandono, Direktur Utama Grup Puteraco, salah satu anggota konsorsium. Karena itulah, halaman belakang yang disediakan untuk rumah-rumah di sana cukup luas. Contohnya, rumah bertipe 90 luas tanahnya 260 m2. Dengan demikian nantinya bisa berkembang sesuai keinginan penghuni.

Puteraco Gading Regensi memang perumahan yang berkonsep sebagai perumahan yang menonjolkan wawasan lingkungan. Karena itulah, hanya 45 persen lahan dari perumahan ini yang dibangun, sedang sisanya untuk sarana dan penghijauan nan asri. Sarana yang ditawarkan demi kenyamanan para penghuni pun cukup beraneka. Ada lapangan tenis, taman bermain, juga saluran antene parabola ke setiap rumah.

Selain itu, tersedia pula area komersial, yang seakan menyambut pengunjung di perumahan ini. Ruko dan rukan ini dipakai untuk bermacam keperluan, seperti rumah makan, depot, juga bank. "Dan mereka tak hanya

Lanskap nan hijau

Ipong dan Santo di depan rukan

Lokasi yang dekat dengan area komersial

Fasilitas yang ditata asri untuk penghuni

melayani penghuni, tapi juga penduduk sekitar," ujar A. Harso Waluyo Witono, Direktur Pengembangan Usaha Grup Puteraco. Boleh dibilang, rukan yang disediakan sangat prospektif, sebab belum adanya perkantoran yang cukup komprehensif di sekitarnya.

Sesuai dengan wawasan lingkungannya, area komersial ini pun menganut konsep perkantoran hijau. Dari lahan seluas 2 hektar, hanya sepertiganya yang diperuntukkan ruko dan rukan sebanyak 59 unit.

Namun adanya akses langsung ke area komersial tidak membuat harga **Puteraco Gading Regensi** memberatkan calon konsumen. Di luar bangunan, saat ini harganya Rp400.000 per meter persegi. Dan ini cukup menguntungkan dilihat dari sisi investasi, karena bergerak hampir 50 persen dari harga ketika pertama kali dijual. Jadi jangan heran kalau tahap pertama hampir habis terjual.

Di samping lokasi yang memang OK, kesuksesan **Puteraco Gading Regensi** juga didukung oleh infrastruktur yang baik. Antara lain, akses ke lingkar selatan Bandung, belum lagi ke Cirebon, Sumedang, dan Tasikmalaya.

Kesuksesan tahap I akan segera dilanjutkan dengan tahap II seluas 50 hektar. Akhir tahun 1997, pembangunan akan dimulai. "Tahap kedua ini sudah pasti juga akan dilengkapi dengan fasum dan fasos. Fasilitas dan komersial juga akan ditambah," jelas Susanto.

Yang terpenting, **Puteraco Gading Regensi** ingin menjadi proyek dengan suatu konsep baru yang lain dari yang lain. Terlebih melihat perumahan lain yang pada umumnya monoton, baik dari bentuknya maupun polanya. Ini tentu saja berkaitan dengan permintaan pasar, yang lebih menginginkan suatu perumahan dinamis.

Rukan untuk melayani penghuni dan masyarakat sekitar

Jejeran perumahan yang apik terawat

Dan ini tercermin dari kata 'Regensi' yang disandang perumahan ini. Kata itu menunjukkan ciri kelas dari hunian yang dikembangkan oleh Grup Puteraco ini. Sehingga konsumen pun tidak akan ragu lagi menentukan pilihan mereka, dalam mencari permukiman hijau dengan fasilitas lengkap.■

Legalitas:

1. Izin Lokasi: No. 593/SK.141-BPN/91 tanggal 21-02-1991
2. Izin Rencana Tapak: No. 593/1961-Dik tanggal 12-05-1993
3. IMB: No. 503.644.2/Si-5526-Dpb 1994 tanggal 23-03-1994.

BENUA BIRUNUSA

MEMBANGUN YANG TERBAIK MELALUI SINERGI

Grup Benua Birunusa terus mengokohkan jaringan bisnisnya di sektor properti. Proyeknya tersebar di berbagai daerah, dengan subsektor yang begitu beragam. Kuncinya: selektif memilih mitra.

Dibandingkan Grup Puteraco yang sudah 25 tahun berkecimpung di bisnis properti, usia Benua Birunusa (BBN) tergolong muda. Perusahaan ini didirikan Mohamad S Hidayat dan mitranya pada 21 Nopember 1988. Bahkan, kegiatan operasinya baru dimulai pada 21 Oktober tahun 1991.

Namun, dengan usia yang masih relatif muda itu, BBN telah berkembang begitu pesat. Selain di sektor properti, kegiatan bisnis kelompok usaha ini juga mencakup sektor perbankan, industri dan jasa. Dari skala bisnisnya, menurut Presdir Benua Birunusa Mohamad S Hidayat, kegiatan usaha BBN terbagi atas 73% sektor properti, 18% perbankan, 5,5% industri, dan 3,3% jasa. "Dengan komposisi itu, *line of business* kami adalah di sektor properti," ujar Hidayat.

Proyek-proyek properti yang dikembangkan BBN tersebar di berbagai daerah, berkelas, dan sangat beragam karena hampir semua subsektor properti dirambahnya. Mulai dari perumahan, perkantoran, resor, kawasan industri, dan superblok.

Proyek-proyek itu memang tidak semuanya dibangun sendiri oleh BBN, karena sebagian besar dikembangkan dengan menggandeng mitra. "Melalui sinergi dengan mitra-mitra yang handal itulah, BBN dapat mengembangkan produk yang lebih berkualitas," ujar Hidayat, memaparkan filosofi bisnisnya.

Perkembangan pesat skala bisnis BBN antara lain dapat dilihat dari *high-light* proyek-proyek propertinya berikut ini.

PERUMAHAN

Saat ini BBN telah mengembangkan sedikitnya lima proyek perumahan, mulai dari perumahan sederhana hingga perumahan mewah seperti Kawasan Diplomatik Mega Kuningan. Ini juga menunjukkan bahwa dalam membangun, BBN tidak semata-mata berorientasi pada profit, tapi juga memiliki komitmen sosial dengan memperhatikan kebutuhan papan masyarakat berpenghasilan rendah.

Proyek perumahan yang pertama dikembangkan BBN adalah Villa Japos seluas 20 hektar di Ciledug, Tangerang. Di lokasi yang memiliki multi akses ke Jakarta dan Bandara Soekarno-Hatta ini, BBN membangun hunian modern nan asri dan bernuansa *country* untuk kelas menengah. Pemasaran Villa sangat sukses, dan melihat prospek kawasan ini yang sangat baik, BBN akan mengembangkan lokasi ini sampai 50 hektar.

Proyek perumahan BBN lainnya yang ditujukan bagi konsumen kelas menengah adalah Taman Bumyagara Birunusa seluas 150 hektar, di Bekasi Timur. Lokasinya, persis berdampingan dengan Kota Legenda.

Sedangkan Puri Indah Jatinangor ditujukan bagi segmen kelas menengah dan kelas menengah bawah. Proyek ini dikembangkan untuk mengantisipasi pertumbuhan pesat daerah Jatinangor sebagai kota pendidikan dan kota satelit Bandung. Mirip seperti kedudukan Depok terhadap Jakarta. Universitas dan sekolah tinggi yang telah beroperasi di daerah ini antara lain Universitas Padjadjaran, Universitas Winaya Mukti, STPDN, dan IKOPIN. Prospek Jatinangor juga dapat dilihat dari dtersedianya berbagai akses jalan dari Bandung ke daerah ini, termasuk jalan tol Padalarang-Cileunyi.

Proyek perumahan BBN yang

Villa Japos : Akan dikembangkan menjadi 50 ha

MS Hidayat di depan kantor pemasaran Taman Bumyagara

ditujukan bagi segmen menengah bawah adalah Bumi Ciruas Permai, di Kabupaten Serang. Sedangkan yang ditujukan bagi segmen atas adalah Superblok Mega Kuningan. Di jantung segitiga emas Jakarta ini, akan dikembangkan kawasan diplomatik seluas 48 hektar yang akan terdiri dari kantor kedutaan negara sahabat, mal, apartemen, hotel dan perumahan berkualitas modern dengan kualitas lingkungan serba prima. Proyek senilai US$60 juta ini merupakan patungan antara kelompok Rajawali Nusantara dan PT Abadi Guna Papan, salah satu grup usaha BBN.

RESOR

Keterlibatan BBN pada subsektor ini, diwujudkan dengan mengembangkan Ciater Resort & Golf Estate melalui PT Cipta Putra Paramitha. Proyek resor dan lapangan golf *18 holes* ini, akan dikembangkan di lahan 100 hektar, di perbukitan Ciater, Bandung yang dikelilingi kebun teh, terdapat sumber air panas dan dekat dengan kawah Tangkuban Perahu. Di resor, para pegolfer antara lain dapat mandi air panas mineral selepas bermain golf.

Ciater Resort & Golf Estate

KAWASAN INDUSTRI

Di subsektor ini ada tiga proyek yang tengah dikembangkan. Pertama, Terboyo Industrial Estate di Semarang, yang dikembangkan bersama Grup Merdeka dan Bangun Cipta Sarana melalui PT Merdeka Wirastama. Dua proyek kawasan industri lainnya seluas 100 hektar terdapat di Batam, masing-masing di daerah Tanjung Ucang dan Sagulung.

PERKANTORAN DAN MULTIUSED COMPLEX

Melalui PT Grahaniaga Tata Utama, MS Hidayat saat ini tengah membangun perkantoran mewah Graha Niaga II, setelah sebelumnya sukses membangun dan mengelola Graha Niaga. Dua gedung perkantoran modern di Jl. Sudirman ini, dikembangkan Hidayat bersama PT Bahana Bina Ventura, Medco (Arifin Panigoro) dan Robby Djohan.

BBN juga akan mengembangkan *multiused complex* seluas 29 hektar di Pulo Mas, Jakarta Timur, yang diberi nama: "Ria Rio Pulomas. Proyek yang dikembangkan bersama Grup Kalbe, Grup Artha dan PT Pulo Mas-DKI ini, antara lain akan terdiri dari 120 unit ruko, 12.316 M2 mal, 72.000 M2 perkantoran, 200 kamar hotel bintang 3, dan apartemen menengah serta mewah. Salah satu daya tarik superblok ini adalah danau seluas 9 hektar yang berada di tengah kawasan ini.

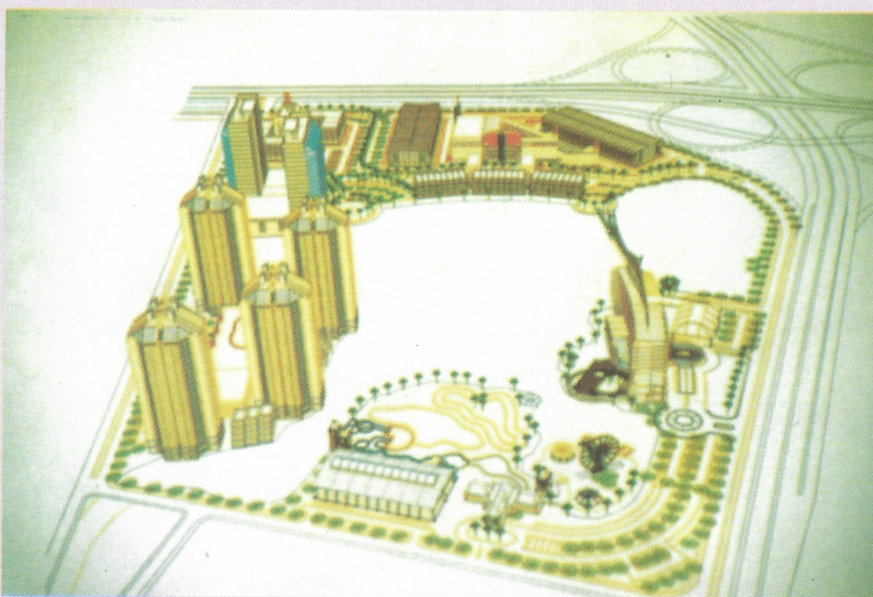



Foto artis Ria Rio Pulomas, Jakarta Timur

GRAHA NIAGA 1 & 2

PERKANTORAN FUTURISTIK DI JANTUNG SEGITIGA EMAS

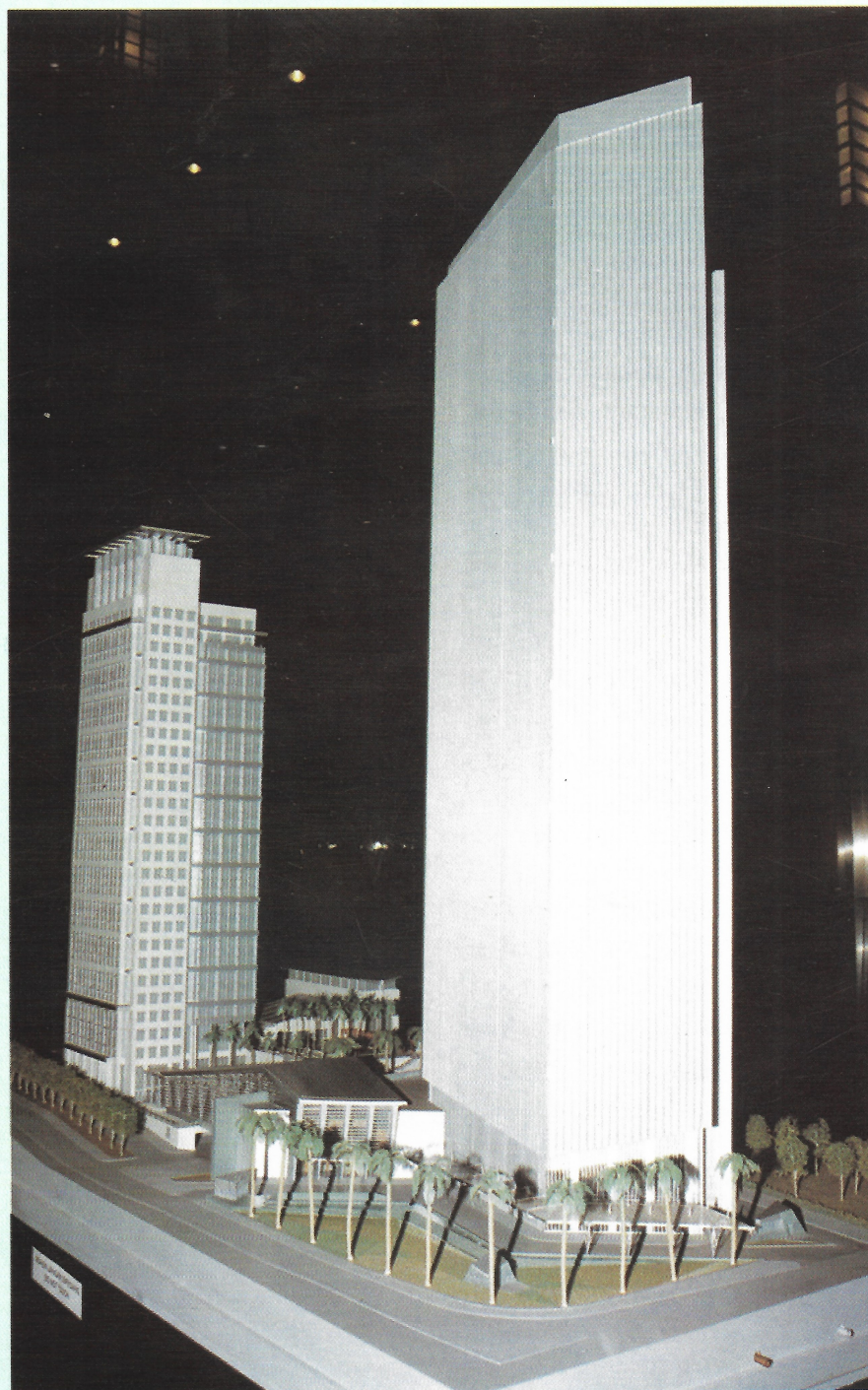
Bisnis modern pada era global menuntut dukungan fasilitas perkantoran prima. Lokasinya harus strategis, kualitas gedungnya modern dan memiliki fasilitas serba lengkap untuk mendukung mobilitas bisnis yang menuntut serba efisien. Para pebisnis kini tidak dapat lagi mentolelir hal-hal yang mengganggu kenyamanan mereka dalam berkantor, seperti parkir yang sulit, fasilitas lift yang kurang memadai, atau pendingin udara yang sulit dikontrol.

Visi itulah yang menjadi landasan bagi PT Grahaniaga Tata Utama dalam mengembangkan dan mengelola Graha Niaga, gedung perkantoran prestisius di Jl. Sudirman, Jakarta. Gedung megah setinggi 25 lantai yang memiliki fasilitas serba modern itu, termasuk perkantoran kelas A di segitiga emas Jakarta yang memiliki tingkat hunian tertinggi. Sejumlah perusahaan asing dan perusahaan dalam negeri terkemuka berkantor di sini. Bank Niaga bahkan mengoperasikan kantor pusatnya di gedung ini. Tingkat hunian Graha Niaga yang tinggi, menurut Mohamad S Hidayat, Presdir PT Grahaniaga Tata Utama, juga merupakan cermin dari profesionalisme pengelolanya.

Setelah sukses mengembangkan dan mengelola Graha Niaga, saat ini PT Grahaniaga Tata Utama tengah membangun Graha Niaga 2 dengan investasi US$105 juta. Dari segi pembiayaan, pembangunan gedung ini didukung oleh sindikasi 26 bank asing dan bank dalam negeri papan atas dengan *lead arranger* American Express Bank of Singapore.

Lokasi Graha Niaga 2 berdampingan dengan Graha Niaga dan menyatu dengan Kawasan Niaga Terpadu Sudirman (SCBD). Ini membuat gedung perkantoran ini sangat strategis karena dapat diakses dari 3 jalan utama: Jl. Jenderal Sudirman, Jl. Gatot Subroto dan Jl. Senopati. Dengan akses seperti ini, para pengguna Graha Niaga 2 dapat terbebas dari ketentuan *three in one*.

Graha Niaga II, yang mulai dibangun pada Januari 1997, akan memiliki ketinggian 39 lantai ditambah 5 *basement*. Total luas

Desain futuristik Graha Niaga 2: Sangat strategis dan mewah

lantai gedung ini 73.500 meter persegi, ditambah 36.000 meter persegi untuk kelima *basement*-nya. Setiap lantai memiliki luas 1.700 meter persegi semi gross atau 1300-1450 meter persegi luas efektif. Dan masing-masing lantai dirancang untuk 7 unit ruang kantor dengan luas unit terkecil 115 meter persegi.

Basement Graha Niaga 2 yang begitu luas, akan digunakan untuk fasilitas *food court* dan area parkir yang dapat menampung lebih dari 1.000 mobil. Fasilitas parkir sebanyak ini akan membuat pengguna gedung ini tidak perlu khawatir kesulitan memarkir kendaraannya.

Sekitar 70% dari total ruang Graha Niaga II dipasarkan secara *strata title*. "Ini memberikan kesempatan kepada pengusaha skala menengah untuk bisa memiliki perkantoran modern di lokasi strategis," tutur Mohamad S Hidayat. Pembeli unit perkantoran di Graha Niaga 2, menurut mantan Ketua Umum DPP REI ini, dapat menyewakan sebagian kantornya ke pihak lain jika tidak menggunakan seluruh *space* yang dibelinya. "Dengan begitu, bisa memperingan cicilannya kepada Bank pemberi KPR," ujar Hidayat lebih lanjut.

Dari segi arsitektur, Graha Niaga II akan menjadi gedung perkantoran pertama di Jakarta yang memiliki desain futuristik hasil rancangan arsitek kelas dunia KOHN PEDERSEN FOX (KPF) dari New York, Amerika Serikat. Dalam merancang Graha Niaga 2, KPF dibantu mitra dalam negeri, yakni ATELIER 6 yang dikenal sebagai kumpulan para arsitek handal Indonesia.

Desain futuristik gedung ini yang menerapkan bentuk masa Parellelogram dengan mahkota yang spesifik, menjadikannya bagai kristal yang mencuat dari dalam bumi. Secara keseluruhan, Graha Niaga 2 merupakan *backdrop* yang indah bagi Graha Niaga. Salah satu kekhasan gedung ini, yang menjadikannya tampak anggun, adalah dinding luarnya yang dibalut kaca biru keperakan dengan sirip-sirip alumunium vertikal. Pemilihan warna ini menjadikan gedung ini seolah menyatu dengan kebiruan langit.

Bersama Aburizal Bakrie dan Arifin Panigoro saat peluncuran Graha Niaga 2

Efisiensi Graha Niaga 2 didukung oleh *design core*-nya, sistem pendingin, dan *traffic circulation* yang dirancang dengan matang. Antara Graha Niaga dan Graha Niaga 2 akan dihubungkan oleh bangunan berstruktur baja yang transparan sehingga berkesan sebagai ruang luar. Gedung penghubung yang disebut "Palm Court" ini antara lain bisa dimanfaatkan untuk *banking hall* dan restoran. Dengan gedung penghubung ini, menurut Ir. Sugeng Purwanto, *Project Exceutive Director* Graha Niaga 2, sirkulasi orang di gedung akan berjalan lancar dan tak perlu terganggu oleh debu serta sengatan matahari.

Tidak seperti gedung perkantoran pada umumnya yang sistem pendinginnya menggunakan AC sentral, Graha Niaga 2 memakai sistem *VRV (Variable Refrigerant Volume)* atau sistem penyejuk ruangan dengan pemakaian yang fleksibel. Sistem ini membuat setiap kantor dapat mengoperasikan sendiri sistem *AC*-nya. Sehingga masing-masing kantor dapat mengefisienkan pemakaiannya sesuai kebutuhan.

Mobilisasi di Graha Niaga 2 ditunjang oleh 15 elevator berkecepatan tinggi di 3 zona yang beroperasi dari B1 sampai *Penthouse*. Ini masih ditambah 1 *VIP elevator*, 2 *service elevator*, dan 4 *elevator* parkir yang beroperasi dari B5 ke lantai 1. Untuk menjamin keamanan, gedung ini menggunakan sistem Otomatis Bangunan yang memungkinkan keamanan gedung dikontrol secara kontinyu selama 24 jam. Sedangkan untuk mengantisipasi bahaya kebakaran, disediakan *splinker* otomatis yang bekerja bila suhu di dalam ruangan mencapai titik tertentu. Juga tersedia *hydran* kebakaran, sistem tanda bahaya manual, lampu darurat dan tangga kebakaran.

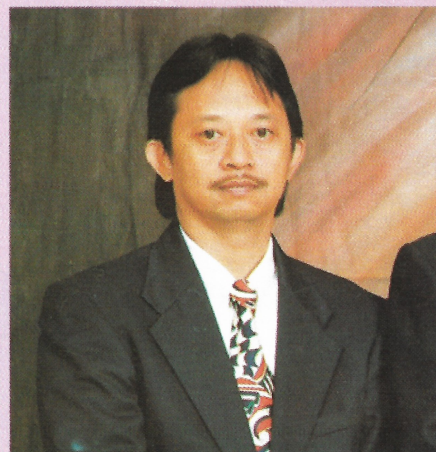
Komitmen PT Grahaniaga Tata Utama untuk mewujudkan gedung canggih ini, antara lain ditunjukkan oleh peletakan batu pertama gedung ini pada Januari 1997 yang sesuai jadwal. Graha Niaga 2 diproyeksikan dapat dioperasikan pada Juni 1999.■

HUNIAN EKSKLUSIF DI TENGAH KOTA BERWAWASAN LINGKUNGAN

Terletak di tengah-tengah perumahan paling eksklusif di Bekasi Timur, Taman Bumyagara yang dikembangkan oleh PT Sentosa Birunusa menjadi pilihan utama bagi konsumen yang membutuhkan perumahan dengan aspek kenyamanan dan keterjangkauan sebagai ukuran utama.

Dilihat dari lokasinya, Taman Bumyagara mempunyai keunggulan, yaitu berada di Selatan BekasiTimur di mana tumbuh suatu lingkuangan perumahan yang nyaman dan prestisius. kawasan Selatan Bekasi Timur ini memang direncanakan dengan baik oleh Pemda Bekasi khusus kawasan pemukiman yang nyaman dengan fasilitas umum yang sangat lengkap. Lokais yang dinilai paling baik untuk daerah tempat tinggal di kawasan Bekasi ini juga bisa diakses dari manapun, baik dari jalan tol Bekasi Timur atau jalan umum dari Kalimalang ke Bekasi Timur. Konsep Master Plan Taman Bumyagara adalah menyelaraskan antara kawasan perumahan yang mempunyai sentuhan lingkungan dengan fasilitas-fasilitas lengkap yang dapat dimanfaatkan oleh semua penghuni.

PT. Sentosa Birunusa yang ditangani langsung oleh seorang properti kawakan, Mohamad S. Hidayat mengembangkan kawasan ini seluas 150 ha dengan perencanaan kawasan pemukiman yang dilengkapi dengan fasilitas-fasilitas umum yang dapat memenuhi kebutuhan penghuni. Total unit rumah yang akan dibangun sebanyak 7000 unit, ,ulai dari tipe kecil, menengah, dan besar. Dari total luas lahan, tang dikembangkan hanya 60 persen dari lahan tersebut uyang dibangun untuk fisik dan kaveling rumah. Sedangkan sisanya 40 persen digunakan untuk prasarana lingkungan, jalan dan penghijauan.

Mohamad S. Hidayat, Dirut PT Sentosa Birunusa

Dadang H. Juhro, Direktur Operasional

Pongki M. Meitono, Direktur Keuangan

Berbeda dengan pola-pola yang dilakukan oleh pengenbang lain, PT Sentosa Birunusa telah melakukan penjualan sejak pertama dikembangkan. Karena sebagian keciol kawasan di take over dari sebuah pengembang, di mana sudah tersedia fasilitas penunjang , mulai dari jalan, kolam renang dan lapangan tenis. lebih-lebih bila fasilitas yang dibangun oleh pengembang lain yang berada di daerah ini telah selesai dibangun semuanya.

Dari konsep arsitektur, Taman Bumyagraha dikembangkan dengan sentuhan aplikasi arsitektur tropis serta sangat fungsional. Terlihat dari penerapan bentuk atap, bentuk sistem penghawaan, sirkulasi udara, dan penggunaan material. Tata ruang dalam bangunan direncanakan sedemikian rupa, sehingga dicapai suatu sistem ruang yagn optimal dan fungsional

Tipe Dahlia 50/96

. Sejumlah fasiliatas umum dan fasilitas sosial yang dapat memenuhi segala kebutuhan konsumen. Mulai dari tingkat bawah, menengah sampai atas. Selain fasilitas yang sudah ada, di kawasan Taman Bumyagara juga akan dikembangkan failitas olah raga lagi berupa Tenis Court, kolam renang, fitness centre, taman kanak-kanak, sarana ibadah, kawasan komersial, rumah sakit, terminal mmini serta sarana transportasi.

Meski terletak di tengah-tengah kawasan eksklusif di Bekasi Timur, Taman Bumyagara juga menyediakan unit-unit rumah kecil dengan harga terjankau. Bayangkan rumah tipe krisan 50/98 berlantai dua hanya seharga Rp 55 juta. Pada tipe ini, pintu masuk untuk tamu dan pintu service dibuat terpisah sehingga membuat kesan rumah

Tipe Gladiol 60/144

Tipe Asoka 36/84

Tipe Chrysant 50T/98

Club House

mewah.

Jangan heran bila transaksi penjualan Taman Bumyagara menunjukkan angka membaik. Mulai dikembangkan 96 lalu, sampai saat ini telah terjual 530 unit rumah, 300 unit diantaranya sudah dibangun dan dihuni oleh 55 kepala keluarga.

Banyak faktor yang membuat kawasan hunian yang dikembangkan oleh PT Sentosa Birunusa banyak disukai. Mulai dari akses yang baik, manajemen profesioanal, serta lingkungan yang tekah jadi. Dari aksesbiliti Taman Bumyagara dapat ditempuh dari tol 4 jalur Jakata Cikampek. Saat ini juga tengah dibangun jalan tol langsung dari Kali Malang ke Bekasi Timur.

Sedangkan dari aspek menejemen Taman Bumyagara dikembangkan oleh profesional berpengalaman dibidang proyek-proyek real estat. Lewat perubahan akte perushaan terakhir, kini duduk sebagai Direktur Utama adalah Asmuadji, mantan Direktur Utama Bank Papan Sejahtera. Dijajaran ini ada juga nama Ir. Hermen Makboel dan Dadang Sukandar.

Di kursi Direksi, nama pemain properti kawakan asal Bandung dan mantan Ketua DPP REI, Moh. S. Hidayat duduk sebagai Direktur Utama. Ia juga dibatu oleh profesional yang telah berpengalaman dalam bidang properti seperti Pongki M. Meitono dan Ir. Dadang H. Juhro. Sejumlah proyek-proyek prestisius banyak lahir dari nama Moh. S. Hidayat dan teman-temannya. Diantaranya adalah Vila Japos, Kota Legenda, Vila Jatinangor, Bumi Ciruas Permai, Bandung Indah Plaza, Graha Niaga serta Ciater Mountain Hot Spring.

Dengan lokasi yang menarik, produk yang spesifikasi dan dikembangkan oleh tangan-tangan dingin berpenglaman, tidaklah mustahil Taman Bumyagara kelak menjadi hunian eksklusif sarat fasilitas yang berada di tengah-tengah pusat kemegahan aktifitas sebuah aktifitas sebuah kawasan eksklusif di Bekasi Timur ■

MENDOBRAK DISKRIMINASI BANK PADA SI KECIL

RIDWAN HISJAM

Berbekal fasilitas izin lokasi 45 hektar, Ridwan kini mengendalikan 23 perusahaan yang sebagian besar bergerak di sektor realestat. Mantan aktivis mahasiswa ITS ini nampaknya tengah naik daun, karena karirnya di berbagai organisasi profesi dan sosial juga cukup menonjol. Mengapa perjalanan karirnya sering mengundang kontroversi?

Tahun 1979, ketika masih duduk tingkat tiga di FT Jurusan Perkapalan ITS, ia sudah mencari uang sendiri dengan berjualan American Books terbitan Grolier. Tiga tahun kemudian, Tatok, demikian nama kecil Ridwan, mendirikan perusahaan realestat bersama sembilan aktivis Dema ITS yang baru keluar tahanan. Mereka diberi izin lokasi 45 hektar di Wiyung, Surabaya Barat. Padahal izin yang paling besar di Surabaya waktu itu hanya 15 hektar, dipegang Ketua REI Jatim, Ir. Soeratman. Saya akui itu memang fasilitas dari pemerintah kepada mantan-mantan aktivis mahasiswa yang mau berusaha, jelasnya.

Ketika proyeknya mulai jalan Ridwan justru hengkang dari Agraparipurna. Ia merasa tidak cocok dengan manajemen yang dikembangkan. Setelah menjual sahamnya kepada Ir. Soeratman, tahun 1983 Ridwan mendirikan PT Gajah Perdhana Indah (GPI). Proyek pertama GPI adalah perumahan Bendhul Merisi Indah seluas 15 hektar dengan jumlah rumah 500 unit. Dua tahun kemudian arek Suroboyo berdarah Bugis ini mendirikan lagi PT Wurat Jati

Asri dan tak lama kemudian bendera perusahaannya bertambah lagi dengan berdirinya PT Surabaya Patriamuda. Kini, di bawah payung Grup Equator, holding company yang ia dirikan bersama Djabah Sukarno tahun 1994, Ridwan mengendalikan tak kurang dari 23 perusahaan realestat. Cakupan usahanya juga mulai merambah bisnis properti non perumahan. Tahun lalu dia men-take over hotel bintang empat yang kemudian diberi nama Hotel Equator. Kini langkahnya semakin jauh, dia menyiapkan pembangunan proyek superblok di Surabaya Barat seluas 13 hektar, yang meliputi pembangunan hotel bintang tiga dan lima, kondominium dan mal. Saat ini dengan bendera Equator Ridwan mulai ekspansi ke wilayah barat. Di proyek Kota Kekerabatan Maja, Lebak, Jawa Barat, yang luasnya 8.700 hektar dia salah satu yang mengantongi izin cukup besar. Meskipun demikian Ridwan menyebut bisnis utamanya tetap RS/RSS. Sampai 1996 sedikitnya 20.000 unit RS/RSS sudah dibangun Grup Equator. Kesibukannya kini makin bertambah dengan jabatannya sebagai Ketua REI Jatim, KADIN, dan Ketua Biro Koperasi Wiraswasta DPD Golkar Jatim. Liku-liku bisnis bapak empat orang anak itu terungkap lewat wawancara dengan Hadi Prasojo dan Joko Yuwono serta fotografer Mita Binarti dari Properti Indonesia. Berikut petikannya.

Kapan mulai menggeluti bisnis dalam pengertian sesungguhnya?

Saya itu sangat dekat dengan tokoh-tokoh Dewan Mahasiswa ITS, seperti Harun Alrasjid dan Mohammad Sholeh. Keduanya sempat ditahan karena gerakan mahasiswa tahun 1977/1978. Nah, ketika keluar penjara tahun 1981 dan kembali ke kampus, oleh Soenandar Prijosoedarmo dan Muhadji Widjaja, Gubernur Jawa Timur dan Walikota Surabaya saat itu, kami diarahkan untuk berwiraswasta. Tahun 1982 saya bersama sembilan aktivis mahasiswa ITS mendirikan PT Agraparipurna yang bergerak di bidang realestat. Waktu itu kita mendapat izin lokasi 45 hektar di Wiyung, Surabaya Barat. Itu sangat besar. Soalnya waktu itu izin lokasi yang terbesar hanya 15 hektar yang dipegang Ketua REI Jatim, Ir Soeratman.

Kenapa pilihannya jatuh pada bisnis realestat?

Kita menginginkan bisnis kita itu jangkauannya jangka panjang. Nah, yang jangka panjang itu kan hanya dua, realestat dan industri. Kami pilih real estat. Sebetulnya terjun dalam bisnis ini kita menghadapi problem ketiadaan dana. Maklum kami kan mahasiswa modalnya hanya semangat.

Lalu apa yang Anda lakukan?

Kebetulan tahun 1982 kita sering berdiskusi dengan almarhum Mas Isman, ayahanda Menpora Hayono Isman. Setelah kita ceritakan semua, dia ternyata mendukung sekali niat kami berwiraswasta. Saat itu juga kami dibuatkan surat pengantar untuk menghadap Cosmas Batubara, Menteri Muda Perumahan saat itu untuk mendapatkan akses pendanaan. Sayangnya kita tidak berhasil karena mencari dana waktu itu memang sangat sulit. Akhirnya kita menggandeng Ir. Soeratman, Ketua REI Jatim ikut dalam proyek ini. Barulah setelah Ir. Soeratman masuk kita bisa bergerak. Tahun 1983 melakukan pembebasan tanah yang saat itu harganya masih Rp 2.250 per meter persegi.

Kok agresif sekali mendirikan perusahaan baru, strategi Anda apa sih?

Setiap memulai usaha baru saya tidak mau berdiri sendiri. Barangkali sendiri juga bisa. Tapi saya usahakan untuk menggandeng teman-teman yang punya keinginan kuat terjun dalam bisnis properti. Dengan bergabung kita bisa saling mengisi dan menutup kekurangan, jadi ada sinergi. Selain itu bisnis properti itu padat modal, saya tidak mungkin pada tahap awal berjalan sendiri meskipun skalanya 5-10 hektar. Anda tahu sendiri saya memulai bisnis ini dari nol. Saya tidak malu mengatakan bahwa saya berangkat dari fasilitas yang diberikan pemerintah. Bagi saya fasilitas ini adalah amanah yang diberikan kepada generasi muda, dan kewajiban saya menjaga amanah tersebut sebaik mungkin. Tanggung jawab saya bukan kepada pejabat tapi kepada Yang Maha Kuasa.

Sekarang kan sudah cukup besar?

Saya tetap tidak mau bergerak sendirian. Sebetulnya saya mampu tapi skalanya tidak bisa besar. Kami saat ini tengah mengembangkan Proyek Driyorejo Menganti seluas 508 hektar. Untuk menggarap proyek itu kami membentuk perusahaan bersama, Konsorsium Pembangunan Perumahan